

2024年6月3日開催  
2024年3月期決算および新中期経営計画  
機関投資家様向け説明会 質疑応答サマリー

[Q1]:2024年3月期第4四半期会計期間のデバイス事業の利益が低下しているようだが、棚卸資産評価損の計上が集中しているためか、あるいは、業況が悪化しマージンが低下し始めているということなのか。

[A1]:棚卸資産評価損の計上集中が主因。

[Q2]:2025年3月期業績予想について、売上成長を見込む理由と、一方で利益が伸び悩む要因を知りたい。利益の伸び悩みは、例えば評価損計上を見込んでいるのか、ソリューション事業で厳しい状況を見込んでいるといったような理由はあるか。

[A2]:売上は20%強の増収計画であり、セグメント別の予想値は公表していないが、デバイス事業の売上成長比率が大きい。そのため、全社で見ると売上成長率と利益成長率が同率では伸びにくい計画である。

[Q3]:利益率が悪化する理由は、売上構成の変化だけか。それ以外の要因、例えばマージン低下やコストアップとして想定しているものがあれば知りたい。

デバイス事業の増収は、車載半導体に加えて、自社開発商品などの新たなラインナップも伸ばしていく必要があると思うが、そちらの採算がよくないことでミックスダウンするなどはあるか。

[A3]:主因としてデバイス事業の成長比率が高いこと、そこに加えて投資強化によるコスト増がある。

コスト面では、人への投資などのコスト増加を見込んでいる。

デバイス事業で急激な変化があり、それにより利益が低下するような予定はないが、新領域への投資という意味でコスト増となる。

[Q4]:商流移管による売上増加があるかを確認したい。2025年3月期において商流移管が利益にプラスに効くのか、マイナスに効くのか。

[A4]:新たな商流移管の有無については説明が難しい。商流移管が新たにあるという意味ではなく、過去に商流移管された製品の販売量が増える見通しであるため、売上へのプラスと、移管補償金の支払いという形で利益へのマイナスがある。

[Q5]:新中計の売上高3,000億円、営業利益110億円に至るプロセスは、こういった事業を伸ばしていくのか。2025年3月期は利益が横ばいということは、残り2年間で利益を30億円成長させる必要がある。

[A5]:中計3年間で、2025年3月期は弾を積み込む期であり、ここの投資に対する刈り取りが次年度、最終年度になると見込んだ計画である。

最終年度目標の実現に向けては、デバイス事業では付加価値を高めるために新たなサービスモデルやメーカー機能のモデルを立ち上げていくこと、ソリューション事業では、利益率を牽引する役割として規模の拡大を目指す。

加えてグループ内、社外との協業を今以上に加速させることを考えており、今期よりも次年度、最終年度で数字として表れてくる見通し。

[Q6]:デバイス事業の付加価値を上げていくということを、もう少しかみ砕いて説明してほしい。

[A6]:卸事業がベースではあるが、例えば製品を売るためのエンジニアリングサービス(ソフトウェア開発、ハードウェアも伴った開発など)の拡大に取り組む。顧客ニーズとして、デバイス周辺の開発環境の複雑化、短納期への対応があり、その領域へのサービス提供に取り組む。

[Q7]:資料の中に、取引先との取引環境の変化、デバイス業界の取引環境の激化、とあるが具体的に何をさしているのか。

[A7]:取引環境の激化とは仕入先様、お客様の両面で激しい競争環境にあることを示している。デバイス事業では、当社は先端の半導体販売、デザインインを主力にしているが、技術サポートや価格も含めた競争環境にある。ソリューション事業では、DXなりデータ活用なり取り組む競合他社でも、同じような戦略を持って取り組んでおり、激しい競争下にある。

当社が競争を勝ち進むための環境が、ますます激しくなっているという意味において、激化という表現をさせていただいた。

[Q8]:社長就任4年目を迎え、良くなった点、物足りない点、物足りない点で特に新中計に注力したい点について教えてほしい。

[A8]:数字に限定した話だとトップラインは順調に成長している。

しかしながら、オーガニック成長の領域ではない新しい成長、要するにソリューション型の事業、デバイス事業とソリューション事業の両事業を両輪としている強みをもっと早く、強く出していきたいと考えている。次の成長ステージに向かうために、ここを成長させ稼ぐ力をつけることに注力したい。

以上